ПУТЬ К УСПЕХУ

Пособие по планированию предпринимательской деятельности для женщин, представительниц малых коренных народов

Canada

ПУТЬ К УСПЕХУ

Пособие по планированию
предпринимательской деятельности
для женщин, представительниц малых коренных народов

Издается по решению Министерства по делам индейцев
и развитию Севера Канады
Оттава, 2003 г
www.ainc-inac.gc.ca

QS-5367-002-RR-A1
R2-257/2003Ru
ISBN 0-662-02653-5

© Министерство общественных работ и государственных
услуг Канады

Неофициальный перевод

Правительства провинций и территорий и организации,
оказавшие содействие в подготовке пособия

Содержание

Предисловие **1**
Вступление **2**

1) Что мне необходимо знать, прежде чем я открою свой бизнес? **3**

- В чем заключается привлекательность работы "на себя"?
- С какими рисками сталкиваются те, кто занимается предпринимательством?
- Как определить, готова ли я к тому, чтобы заниматься предпринимательством?
- Сколько мне потребуется денежных средств для того, чтобы открыть свой бизнес?

2) Как мне следует подходить к разработке своего продукта или деловой концепции? **7**

- Что мне нравится делать для себя и для окружающих?
- Какое образование и какие навыки, профессиональную подготовку и опыт мне необходимо иметь?
- Как мне лучше поступить, – открыть бизнес там, где я живу, или где-нибудь в другом месте?

3) Действительно ли мне нужен бизнес-план? **10**

Что такое бизнес-план?

- Для чего нужен бизнес-план?
- Как разрабатывается бизнес-план?
- Как выглядит бизнес-план?

4) Где и как получить деньги на то, чтобы открыть свой бизнес? **13**

- В чем разница между ссудой и собственным капиталом?
- Как получить ссуду в банке?
- Что делать, если банк отказался предоставить ссуду?
- Нужна ли мне кредитная линия?
- Что произойдет, если у меня не останется денег?
- Какие риски связаны с решением заложить имущество?
- Смогу ли я получить ссуду, живя в резервации?

5) Какую роль играют органы власти разного уровня? **15**

- Существуют ли какие-либо законы и правила, о которых мне следует знать, прежде чем я открою свой бизнес на территории резервации?
- Какие ресурсы я могу использовать для того, чтобы открыть свой бизнес на территории резервации?
- Каким образом могут влиять на мой бизнес правила и постановления муниципальных и поселковых советов?
- Какие ресурсы может предложить муниципальный или поселковый совет?
- Как могут влиять на мой бизнес постановления, правила и законы провинций и территорий?
- Какие ресурсы предлагают правительства провинций и территорий?

- Как могут влиять на мой бизнес постановления, правила и законы, принятые на федеральном уровне?
- Какие ресурсы предлагает федеральное правительство?

6) Как я могу рекламировать свой бизнес? **21**
- В чем преимущества рекламы?
- Что мне надо сделать для того, чтобы создать и поддерживать хорошую клиентскую базу?

7) Следует ли мне прибегать к помощи консультантов? **25**
- Зачем мне нужен юрисконсульт, бухгалтер или консультант по вопросам бизнеса? Какие услуги они предоставляют?
- Как мне найти консультанта, на которого можно положиться?
- Могу ли я получить необходимые знания с помощью учебных курсов и программ?

8) Нужен ли мне наставник? **29**
- В чем заключается роль наставника? Как мне определить, нужен ли мне наставник?
- Как мне найти наставника?

9) Может ли женщина успешно совмещать предпринимательство с семейными обязанностями? **31**
- Где я могу получить помощь по уходу за ребенком?
- Сколько времени мне придется тратить на то, чтобы управлять моим бизнесом?

10) Заключение **33**

Приложение 1. Образец бизнес-плана **34**

Предисловие

Подготовка настоящего пособия свидетельствует о том внимании, которое уделяют вопросам развития предпринимательства среди женщин, представительниц малых коренных народов руководители федеральных, провинциальных и территориальных органов власти и лидеры коренных народов Канады, способствующие созданию условий для более активного участия коренных народов в экономической жизни страны.

Автор пособия, Мэри Джемисон (консалтинговая компания "Нейтив Менеджмент Сервисиз"), имеет большой опыт практической работы в качестве консультанта и сама уже много лет занимается предпринимательством. Собирая материалы для пособия, Мэри ездила по стране, встречаясь с женщинами-предпринимателями и представителями женских организаций коренных народов Канады. Их высказывания и советы лежат в основе этого удобного в пользовании практического пособия, рассчитанного на женщин, решивших заниматься бизнесом.

Автор выражает искреннюю благодарность всем женщинам, которые делятся в пособии "рецептами" делового успеха. Этим они вносят важный вклад в успешное развитие предпринимательства среди женщин, представительниц малых коренных народов.

Вступление

Я с удовольствием предлагаю вашему вниманию *"Путь к успеху. Пособие по планированию предпринимательской деятельности для женщин, представительниц малых коренных народов"*. Возможно, у кого-то возник вопрос: "Почему понадобилось разрабатывать пособие специально для этих женщин?" Дело в том, что женщины из коренных народов сталкиваются с целым рядом особых, специфических проблем, которые могут возникать в результате жизни в изоляции, пережитых трудностей и лишений или несправедливого обращения, отсутствия доступа к открывающимся возможностям. Тем не менее, несмотря на трудности и барьеры, сегодня все больше и больше женщин успешно преодолевают препятствия и добиваются успехов в мире бизнеса. Многие женщины-предприниматели предлагают свои товары и услуги не только на местном рынке или в других районах Канады, но также поставляют их за рубеж. Деловой успех женщин-предпринимательниц способствует повышению благосостояния их семей и улучшению качества жизни в общинах, где они живут и работают.

Занимаясь бизнесом, эти женщины находят сегодня успешное применение своей изобретательности и инициативности, разносторонним навыкам и умениям, которыми они обладают. Путь, ведущий к деловому успеху, порой бывает трудным. Тем приятнее пожинать плоды успеха, которые могут быть самыми разными. С таких женщин берут пример их дети и сестры, другие члены общин, в которых они живут. Женщины-предприниматели получают прибыль от своего бизнеса и в то же время способствуют повышению качества жизни тех, кто их окружает. Они пользуются репутацией честных и принципиальных деловых лидеров.

Многие из них внесли свой вклад в подготовку этого пособия, давая рекомендации и советы, в основе которых лежит собственный опыт. По их общему мнению, путь, ведущий к успеху, – не из легких. Однако конечный результат оправдывает все затраченные усилия.

Мэри Джемисон
Консалтинговая компания "Нейтив Менеджмент Сервисиз"

1. Что мне необходимо знать, прежде чем я открою свой бизнес?

По мнению предпринимательниц из числа коренных народов, для того, чтобы успешно заниматься бизнесом, необходимо обладать такими качествами, как целеустремленность, решительность и упорство. Если вы думаете организовать свое дело, забудьте о работе "с девяти по пяти". Ведь вы выступаете одновременно не только в качестве начальника, но еще и в качестве уборщицы, бухгалтера, няни, директора по маркетингу.

Многие женщины уже привыкли к тому, что им приходится выполнять целый ряд обязанностей, имея при этом очень мало денег и порой очень незначительную поддержку со стороны членов семьи и других людей, которые их окружают. Умение обеспечить сбалансированный подход к выполнению различных обязанностей может быть полезно аборигенкам, которые намереваются открыть свое дело.

"Если Вы одержимы какой-либо деловой идеей, сделайте все возможное, чтобы реализовать ее", говорит Мэри Делорм, метиска из провинции Альберта и владелица компании "Имаджинейшн Кардз Инкорпорейтед".

Если Вы намереваетесь открыть свой бизнес, возможно, будет полезно задаться следующими вопросами:

- Готова ли я взять на себя такую ответственность?
- Могу ли я приступить к работе, не дожидаясь указаний? Обладаю ли я качествами лидера, хорошего управляющего?
- Довожу ли я начатое до конца?
- Хороший ли я организатор и могу ли я вести учетную документацию?
- Нравится ли мне работать с людьми?
- Могу ли я жить в условиях, когда существует неопределенность?

С информацией о том, что требуется для того, чтобы открыть свой бизнес, можно ознакомиться на сайте Сети по обслуживанию аборигенных компаний, расположенном по адресу www.cbsc.org/absn . Посетители сайта могут принять участие в практическом семинаре, посвященном проблемам малого бизнеса, который проводится в режиме онлайн.

Аборигенки, открывающие свое дело, делали это потому, что видели возможности в бизнесе и потенциальный рынок сбыта своей продукции. Когда им задавался вопрос о том, как родилась та или иная деловая идея, некоторые участницы опроса отвечали, что они видели существующие потребности в предлагаемых ими услугах. Например, одна инуитка, живущая на Лабрадоре, организовала лингвистическую компанию, которая предлагает услуги по переводу тем, кто говорит на инуктитуте и на английском языке.

Другие аборигенки говорили о том, что, когда они работали по найму в компаниях, они видели, какие возможности открываются в том случае, если начать собственный бизнес. Именно так и поступила Бренда Хиггинс, владелица компании "Хиггинс Интернешенал" в Виннипеге, которая занимается подбором

кадров. Марша Смоук из компании "Пэш Травел" видела, что жители отдаленных поселков хотят путешествовать, и поэтому решила открыть туристическую фирму.

В чем заключается привлекательность работы "на себя"?

Успешная предпринимательская деятельность может приносить человеку чувство глубокого удовлетворения. Для некоторых аборигенок надомничество позволяет зарабатывать на жизнь и одновременно с этим растить детей. Вот что написала по этому поводу одна женщина из индейской резервации "Сикс Нейшенз", расположенной на юге провинции Онтарио:

"Раньше я каждый день ездила на работу в Торонто и меня не было дома по 13 -14 часов в день. Вернувшись домой, мне приходилось делать различную домашнюю работу, и в конце недели я просто падала от усталости. Я знала о том, что могу предлагать свои услуги аналитика по вопросам политики, а также услуги профессионального автора текстов на контрактной основе. Именно так я в итоге и поступила. По мере того, как подрастали дети, я могла брать все больше заказов от клиентов. Я занимаюсь этим бизнесом вот уже почти 15 лет. Я обрела независимость, занимаясь бизнесом самостоятельно. Конечно, все это давалось нелегко."

Другие аборигенки подчеркивали в своих ответах, что, благодаря предпринимательству, у них появилась возможность предлагать на рынке нечто уникальное, особое. Так, например, аборигенки, занимающиеся изготовлением резных изделий и кукол и туристическим бизнесом отмечали, что спрос на предлагаемые ими товары и услуги окрылял их, они испытывали чувство гордости за культуру народов, которые они представляли, гордились своими способностями и талантом.

Участницы опросов говорили, что у них появлялась возможность обеспечивать работой других женщин в их общинах. Причем со временем некоторые из этих женщин становились образцами для подражания и сами начинали обучать азам бизнеса других женщин, открывающих для себя деловой мир.

С какими рисками сталкиваются те, кто занимается предпринимательством?

Предпринимательство всегда связано с риском. Аборигенки, участвовавшие в опросе, указали в качестве одного из основных рисков возможность потерять те небольшие деньги, которые им удалось накопить. Кроме того, женщин, работающих по найму и привыкших регулярно получать заработную плату, беспокоит то, что они могут потерять уверенность в будущем, относительную обеспеченность.

Помимо этого, следует учитывать и некоторые другие аспекты этой проблемы, которые перечисляются ниже.

- чувство изолированности и оторванности и необходимость постоянно заниматься маркетингом своих товаров и услуг,
- продолжительный рабочий день и отсутствие источников постоянного дохода.

- возможность заручиться необходимой поддержкой со стороны членов семьи, друзей и членов общины,
- порядок предоставления помощи соответствующими государственными органами, для получения которой заявитель должен отвечать определенным требованиям,
- отношения на равных в "мире, где доминируют мужчины",
- умение выжить в условиях "политических игр", ведущихся в небольшом населенном пункте,
- боязнь потерпеть неудачу – чувство неуверенности в собственных силах,
- отсутствие доступа к техническим и вспомогательным услугам, таким, как ремонт компьютерной техники или услуги по ведению бухгалтерского учета.

Как бы то ни было, суть заключается в следующем: кто не рискует, тот не выигрывает. По словам одной предпринимательницы, "...Конечно, фактор страха сказывается, становится не по себе, страшновато. С другой стороны, это хорошо, поскольку этот страх заставляет тебя "поддерживать форму". Это – часть риска, на который ты сознательно идешь."

Тем не менее, степень риска можно снизить. Планирование – один из способов достичь этого.

Как определить, готова ли я к тому, чтобы заниматься предпринимательством?

Открывая дверь, ведущую в деловой мир, важно определить для себя свои сильные и слабые стороны. Это поможет снизить существующие риски и бороться со страхом потерпеть неудачу.

Одна преуспевающая аборигенка-предпринимательница сказала, что знала о своей способности общаться с людьми, помогающей ей осуществлять маркетинг своего продукта. Однако она не была сильна в математике и ведении учета. Поэтому она заключила контракт с одной из местных компаний, которая занимается предоставлением бухгалтерских услуг, чтобы вся финансовая и учетная документация была в порядке. В результате у нее появилось больше времени на то, чтобы встречаться с людьми и заниматься маркетингом своей продукции. Дополнительные расходы на ведение бухгалтерского учета были вскоре покрыты за счет появления новых клиентов, с которыми она установила деловые отношения, и поступлений от дополнительных продаж.

Помимо выявления своих сильных и слабых сторон и соответствующего планирования предпринимательской деятельности, очень важно быть хорошо организованной. Некоторым аборигенкам очень трудно совмещать семейную жизнь с ее стрессами и всеми ее заботами с предпринимательской деятельностью, которая отнимает много времени и сил. Это могут быть матери -одиночки, пользующиеся незначительной поддержкой со стороны членов семьи или друзей, или же вообще не имеющие такой поддержки, и особенно те из них, кто живет в городе. Вот почему так важно учитывать все эти проблемы и, прежде чем открывать свое дело, разработать соответствующий план решения всех этих вопросов.

Для многих аборигенок самое лучшее время для того, чтобы заняться предпринимательством, наступает тогда, когда дети выросли, а работа уже не приносит былого удовлетворения. Многим женщинам удается превратить свое хобби в прибыльный бизнес, когда им уже далеко за сорок.

Прежде чем открывать свой бизнес, тщательно взвесьте все плюсы и минусы. Приняв окончательное решение, сделайте все для того, чтобы осуществить задуманное!

Сколько мне потребуется денежных средств для того, чтобы открыть свой бизнес?

Если Вы задумали открыть свой бизнес, лучше всего вложить в его развитие как можно больше собственных средств. Большинство финансовых учреждений и организаций, реализующих государственные программы, требуют, чтобы на долю владельца компании приходилось по крайней мере 15 - 20 процентов от общей стоимости данного бизнеса, и только после того, как будет удовлетворено это требование, рассматривают вопросы, касающиеся дополнительной финансовой помощи.

По словам аборигенок, успешно занимающихся бизнесом, они начинали с малого, чтобы можно было управлять средствами, которые они вкладывали в развитие своего дела. Когда их бизнес начинал приносить прибыль, они расширялись и росли. Такой подход – начинать с небольших объемов – окупился сторицей для многих аборигенок, поскольку он позволил им разобраться в тонкостях бизнеса, которым они занимались, и при этом особо не рисковать. Одной молодой аборигенке, владелице популярного оздоровительного центра, пришлось работать в двух местах, чтобы собрать сумму, требовавшуюся для получения ссуды на финансирование ее бизнеса. Сегодня ситуация изменилась: финансовые учреждения конкурируют между собой, стремясь предложить ей ссуду на развитие.

Кроме того, важно учитывать время и силы, затраченные на то, чтобы "выстроить" свой бизнес. Такой вклад называют "вкладом натурой" и его можно подсчитать как часть всей суммы средств, которые вы инвестировали в свой бизнес.

2. Как мне следует подходить к разработке своего продукта или деловой концепции?

Для целей бизнеса можно использовать самые разные продукты и услуги. Заниматься предпринимательством можно в различных областях, будь то народные промыслы, приготовление пищи, пошив одежды, уборка помещений, уход за детьми, строительство, ведение бухгалтерского учета, управление кадрами, изготовление различных видов продукции или графический дизайн для сети Интернет.

Если у вас нет возможности ознакомиться с тем, как работают преуспевающие компании, или если у вас нет перед глазами примеров успешной предпринимательской деятельности, которой занимаются члены вашей семьи или общины, вам может быть трудно определить, какие ситуации и возможности можно использовать для развития своего бизнеса. Очень часто в подобных случаях основной вопрос заключается в том, с чего начать.

Так, например, одна мать-одиночка, живущая в поселке на северо-западе провинции Онтарио, делала бутерброды и легкие закуски для детей своих друзей. Затем она решила продавать их в поселке и вскоре расширила ассортимент предлагаемых ею продуктов и открыла небольшой поселковый магазин.

Другой аборигенке очень нравилось заниматься традиционными народными промыслами. Однако она не могла приобрести в своем поселке кожу, бисер и ткань, необходимые ей в работе. Она обратила внимание на то, что и другие местные мастера, занимающиеся народными промыслами, сталкиваются с этой же проблемой, и устроила в своем сарае небольшой магазин, где начала продавать такие материалы. Бизнес оказался прибыльным и, когда она решила отойти от дел, этот бизнес унаследовала ее дочь.

А вот другой пример из практики. Одна женщина, живущая в поселке на юге Онтарио, обратила внимание на то, что все больше местных женщин стало устраиваться на работу. Она подумала о том, что, может быть, им нужен кто -то, кто приходил бы убирать их дома. Через знакомых и соседей она выяснила, что могла бы убирать пять или шесть домов в неделю. Женщина, которой к тому времени было уже 55 лет, получила водительские права, купила новый пылесос и организовала компанию, предлагающую услуги по уборке домов, которая успешно работает.

Можно привести много других примеров, когда аборигены начинали издавать газеты, организовывали закусочные для автомобилистов, где они могли заказать чашечку кофе и бутерброды, не выходя из машины, открывали компании общепита, предоставляя услуги как на дому, так и организациям, занимаясь приготовлением пищи и обслуживанием, создавали компании, предлагающие услуги по уходу за детьми в дневное время и заключали с другими компаниями контракты на предоставление тех или иных услуг.

Одним словом, все зависит от вашего воображения – возможности для того, чтобы начать собственный бизнес, действительно неограниченные.

Что мне нравится делать для себя и для окружающих?

От того, каким будет ответ на этот вопрос, зависит успех любого предприятия. Все преуспевающие аборигенки-предпринимательницы говорят, что им нравится то, чем они занимаются, и что именно поэтому они продолжают заниматься избранным делом.

Если вы хотите заниматься предпринимательством, подумайте вначале о том, что именно вам нравится делать. Возможно, вам нравится шить и вы гордитесь тем, как другие оценивают вашу работу. Может быть, вам нравится покупать и продавать. В этом случае вы могли бы открыть магазин розничной торговли в поселке, где вы живете, или в близлежащем городе.

Марша Смоук, владелица туристической компании "Пэш Трэвел" в Оттаве, любит свою работу в силу причин личного и профессионального характера. Она говорит: "Я много путешествовала и мне всегда хотелось, чтобы представители моего народа создавали свои собственные туристические компании и развивали туризм, используя его как один и способов сохранить наши земли и наши традиции".

Независимо от причин, которые подтолкнули вас к решению открыть свой бизнес, важно, чтобы вы всегда с нетерпением и надеждой ждали наступления следующего рабочего дня.

Какое образование и какие навыки, профессиональную подготовку и опыт мне необходимо иметь?

"Не следует недооценивать важное значение хорошего образования", говорит Мэри Делорм, владелица компании "Имеджинейшн Кардз Инкорпорейтед" в провинции Альберта. Образование, которое она имеет (дипломы бакалавра наук и магистра в области управления торгово-промышленными предприятиями) помогало ей в течение 28 лет успешно работать. Она сумела создать обширную сеть контактов для распространения художественных открыток высокого качества. В свое время Мэри самостоятельно подготовила бизнес-план и смогла сама обеспечить финансирование своей компании.

Другие преуспевающие аборигенки-предпринимательницы говорили, что они получили образование или прошли профессиональную подготовку в интересующей их области, а также приобрели практический опыт, работая в компаниях, которые принадлежали другим людям, прежде чем открыть свой бизнес.

Примеры

"Я проработала много лет в компаниях, занимающихся людскими ресурсами, и на каком-то этапе решила посмотреть новыми глазами на свою профессиональную карьеру. В результате такой переоценки я поняла, что обладаю необходимым потенциалом, требующимся для того, чтобы идти в бизнес и работать самостоятельно."
– Бренда Хиггинс, "Хиггинс Интернешенел", Виннипег, Манитоба

"В течение многих лет у меня была возможность наблюдать за тем, как создаются произведения искусства, и я обучилась многим навыкам и умениям у своего дяди."
– Коррин Хант, "ХиллХант", Ванкувер, Британская Колумбия
"Я работала раньше в этой области и создавала свою компанию с твердым намерением обеспечить более высокое качество."
– Корей Хилл, компания "За здоровый образ жизни", индейская резервация Сико Нейшенз, Онтарио

В зависимости от того, где вы живете, у вас могут быть разные возможности с точки зрения получения образования и профессиональной подготовки. Это не должно вам мешать. Для того, чтобы точно определить, что вам нужно для успешной работы вашей компании, потребуется тщательная самооценка.

Как мне лучше поступить, – открыть бизнес там, где я живу, или где-нибудь в другом месте?

И тот, и другой вариант имеет свои плюсы и минусы. Изучая возможности для организации бизнеса в своей общине, обращайте внимание, на что расходуют деньги проживающие там люди. Как правило, деньги расходуются на питание и одежду, на жилье (например, на строительные материалы и горючее) и на развлечения. В небольших общинах Первых Народов поставщики этих товаров первой необходимости в редких случаях действуют непосредственно на территории поселков, и поэтому людям приходится ездить за покупками в близлежащие города. Если вы хотите открыть в своей общине магазин для того, чтобы продавать подобные товары на месте, вам может быть трудно конкурировать в условиях столь ограниченного рынка. Может оказаться, что вы вынуждены будете продавать товары по более высокой цене, чем в городе, где аналогичный магазин будет иметь больше покупателей и, соответственно, у него будет больше объем продаж.

Если речь идет о предпринимательстве в отдаленных северных поселках, здесь возникает другая проблема, – зачастую в такие поселки можно добраться только по воздуху или по зимнику, что ограничивает число потенциальных клиентов или покупателей.

Метиски, проживающие в сельских районах, могут сталкиваться с такими же трудностями, с которыми сталкиваются индианки, стремящиеся предлагать клиентам свои товары и услуги по конкурентоспособным ценам. В качестве одного из вариантов решения этой проблемы можно рассмотреть возможность открыть свой бизнес в городе.

Другое возможное решение – продажа товаров и услуг с помощью Интернета. Следует подчеркнуть, однако, что, независимо от того, на каком варианте вы в итоге остановитесь, вы должны вначале изучить возможности рынка, который вас интересует, и только после такого анализа решать, стоит ли вам открывать свой бизнес.

3. Действительно ли мне нужен бизнес-план?

Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – это документ, подготовленный в письменном виде, содержащий описание:

- целей, которые преследует создаваемая компания,
- групп клиентов, с которыми будет работать данная компания,
- умений, навыков и способностей владельца компании, которые будут использоваться в процессе деятельности компании,
- требующихся для компании помещений, оборудования, производственных мощностей и их местонахождения,
- финансового плана, охватывающего период с момента создания компании и последующий период.

Наличие бизнес-плана – обычное требование всех финансовых учреждений, к которым предпринимательница может обратиться за финансированием ее бизнеса.

По общему мнению аборигенок-предпринимательниц, разработка бизнес-плана имеет решающее значение с точки зрения успешной предпринимательской деятельности. Бизнес-план дает вам возможность учитывать и решать потенциальные проблемы на этапе, когда компания, которую вы хотите создать, еще не функционирует. Это могут быть самые разные проблемы, начиная с подбора требующихся кадров и заканчивая необходимостью работать в сложных погодных условиях. Наличие бизнес-плана является для вас и для других (в частности, для финансовых учреждений) свидетельством того, что концепция вашего бизнеса тщательно продумана, что возможные риски выявлены и что на случай возникновения тех или иных проблем в плане предусмотрены соответствующие меры.

Для чего нужен бизнес-план?

Бизнес-план – это инструмент, с помощью которого вы сможете тщательно планировать деятельность своей компании. В бизнес-плане должны быть указаны соответствующие цели, определены ориентиры и обозначены основные этапы деятельности. В нем описывается, как будет строиться деятельность вашей компании.

Указывая в бизнес-плане основные вехи деятельности компании, вы сможете сравнивать фактические результаты ее деятельности с запланированными. Это поможет вам выявлять проблемы на том этапе, когда их можно еще решить, и развивать свой бизнес в соответствии с намеченным планом.

Наличие тщательно продуманного бизнес-плана свидетельствует о том, что у вас есть законченный, структурированный и реальный план действий. Это может помочь вам убедить инвесторов, банкиров, государственные агентства или другие источники финансирования в продуманности концепции вашего бизнеса и, соответственно, в целесообразности вкладывания средств в его развитие.

Как разрабатывается бизнес-план?

Зачастую язык, на котором говорят деловые люди, труден для понимания. Тем не менее, его можно и нужно изучить, если вы хотите достичь успехов в бизнесе.

Некоторые аборигенки имеют дипломы специалистов в области управления компаниями или коммерческими предприятиями. Возможно, они владеют языком, на котором говорят в мире бизнеса. Однако даже в этом случае им может потребоваться помощь при подготовке бизнес-плана. Такую помощь могут оказать консультанты по вопросам торгово-промышленной деятельности, осуществив с этой целью исследование рынка, который интересует их клиента. Напри мер, если необходимо провести обследование с целью определить потенциальный рынок, консультант может оказать содействие в отборе и формулировании вопросов, которые будут задаваться в ходе такого обследования. Конечно, вы можете сэкономить деньги и самостоятельно изучить интересующий вас рынок с помощью телефона или непосредственно опрашивая людей.

Ниже перечисляются вопросы, которые могут быть использованы для целей обследования.

- Кто будет использовать данный продукт или пользоваться данной услугой?
- Идет ли речь об одноразовой покупке или же существует возможность неоднократных покупок?
- Что представляют собой конкуренты и чем отличается от них предлагаемая компания?

Продумывая вопрос о создании своей компании, важно, чтобы вы могли подробно описать ваши мысли и предложения на этот счет, объяснить, почему, на ваш взгляд, существует потребность в товарах или услугах, которые будет предлагать ваша компания, и указать, какие средства потребуются на начальном этапе существования компании, а также в последую щий период ее деятельности.

После того, как вы ответите на эти основные вопросы, можно обратиться за советом и рекомендациями к специалисту, консультирующему по коммерческим вопросам, и/или использовать соответствующие ресурсы, имеющиеся в поселке или общине, где вы проживаете. Кроме того, на этом этапе вам могут помочь специальные интерактивные компьютерные программы, разработанные для начинающих предпринимателей и размещенные на Интернете. Одна из них называется "Помощник по созданию новой компании" (адрес: www.cbsc.org/bsa), другая – "Интерактивная программа по подготовке бизнес-плана" – размещена по адресу www.cbsc.org/ibp

Коринн Хант, владелице компании "ХиллХант" в Ванкувере, помогли подготовить бизнес-план специалисты из Управления по делам аборигенных компаний Министерства промышленности Канады (www.abc-eac.ic.gc.ca) Она сама разработала концепцию новой компании и изучила рынок, но ей нужна была помощь в подготовке финансового плана. Бизнес-план разрабатывается владельцем/владельцами или управляющим/управляющими вновь образуемой компании в такой форме и таким образом, чтобы его можно было представить в соответствующее учреждение и ответить на любой вопрос, касающийся

содержания бизнес-плана. Вы можете включить в бизнес-план по рекомендации независимых специалистов, например, юрисконсультов или бухгалтеров, какие-либо элементы и положения. Однако при этом вы должны досконально разбираться в содержании бизнес-плана.

Как выглядит бизнес-план?

В Приложении 1 описываются порядок подготовки бизнес-плана и его отдельные компоненты.

4. Где и как получить деньги на то, чтобы открыть свой бизнес?

В бизнес-плане должна быть четко указана сумма, требующаяся для того, чтобы создать компанию. При этом следует учитывать другие сопутствующие расходы, например, расходы, связанные с оплатой услуг по уходу за вашим ребенком, транспортные расходы и т. д. Кроме того, в бизнес-плане следует указать сумму, которую вы планируете выплачивать из средств компании в качестве заработной платы.

Многие аборигенки-предпринимательницы начинали с малого и поэтому были в состоянии самостоятельно обеспечить финансирование создания своего бизнеса. Другие предпринимательницы собирали сумму, равную 15 процентам от общей суммы, требующейся для финансирования создания компании, и, таким образом, удовлетворяли необходимое требование для получения ссуды и/или финансовой помощи, предоставляемой в подобных случаях вышеупомянутым Управлением по делам аборигенных компаний. Некоторым предпринимательницам предоставляли ссуды корпорации по финансированию аборигенного бизнеса, действующие в поселках или районах, где они проживают, или местные отделения финансовых учреждений.

Кроме того, существует ряд государственных программ, разработанных с целью финансирования аборигенного предпринимательства. Подробная информация об этих программах опубликована на сайте Сети по обслуживанию аборигенных компаний по адресу www.cbsc.org/absn .

Что касается инуиток, проживающих на территории Нунавут, те из них, кто хочет организовать свой бизнес и отвечает установленным требованиям, получают субсидии на организацию компаний, которые предостав ляются правительством Нунавута.

В чем разница между ссудой и собственным капиталом?

Ссуды должны погашаться в том финансовом учреждении, которое предоставило их (например, в корпорации по финансированию аборигенного бизнеса, банке, кредитном союзе и т. д).

Собственный капитал представляет собой совокупную стоимость всех взносов и вкладов в вашу компанию, которые вы делаете из ваших личных источников (такие взносы и вклады могут осуществляться в разной форме, например, в форме наличности, оборудования, здания, затраченных усилий и времени и т. д.).

Как получить ссуду в банке?

Рассматривая заявление с просьбой предоставить ссуду, банк оценивает следующие четыре основных фактора: способности заявительницы, потенциал компании, приток денежных средств и обеспечение ссуды.

Способности заявительницы. Банк оценивает ваши способности с точки зрения управления компанией, которую вы создаете. Вы должны убедить банк в том, что обладаете соответствующими специальными знаниями, навыками и умениями, а также продемонстрировать такие качества, как решимость и уверенность в собственных силах, которыми должна обладать женщина, стремящаяся достичь успеха в бизнесе.

Потенциал компании. Подготовленный вами бизнес-план должен быть четким и ясным. Он должен быть правильно составлен и включать все необходимые элементы.

Приток денежных средств. Банк запросит у вас информацию о стоимости вашего собственного капитала и имущества, чтобы определить, сможете ли вы гасить ссуду и выплачивать по обязательствам.

Обеспечение ссуды. Банк предложит вам инвестировать определенную сумму в создаваемую компанию, что будет является доказательством того, чтобы вы готовы взять на себя соответствующие обязательства.

Поскольку среди женщин, живущих в резервациях, могут быть такие, кто не в состоянии обеспечить ссуду, банк обращает особое внимание на три других основных фактора. Если вы намереваетесь создать собственную компанию, важно, чтобы у вас были хорошие рабочие отношения с банком или кредитным союзом, который вас обслуживает, и отличная кредитоспособность.

Что делать, если банк отказался предоставить ссуду?

Во-первых, не отчаивайтесь. Договоритесь о встрече с представителем банка, управляющим вашим банковским счетом, чтобы получить информацию, которая поможет вам внести соответствующие изменения в ваш бизнес-план или схему финансирования предлагаемой компании, и затем вновь обратитесь в банк с просьбой предоставить ссуду. Кроме того, вы можете использовать полученную информацию для того, чтобы обратиться за ссудой в другой банк.

Если банк, в который вы обратились, отказал вам в ссуде, задайте представителю банка следующие вопросы:

- Какие аспекты моего предложения о создании компании не понравились банку?
- Каким образом я могу доработать или улучшить свое предложение, чтобы оно стало более привлекательным для банка и банк вновь рассмотрел его?
- Каковы причины отказа банка в предоставлении мне ссуды? Связано ли это с видом деятельности предлагаемой компании или с видом ссуды, за которой я обратилась в банк?

Хороший банк, т. е. банк, который учитывает интересы своих клиентов, даст вам рекомендации, касающиеся доработки вашего бизнес-плана, и разъяснит вам, что следует включить в план для того, чтобы банк согласился предоставить ссуду. На этом этапе важно получить как можно больше информации, внести соответствующие изменения в план и **вновь обратиться в банк за ссудой**.

Нужна ли мне кредитная линия?

Кредитная линия вам может понадобиться для того, чтобы оплачивать определенные расходы, связанные с деятельностью вашей компании. Например, если вам приходится выставлять счета своим клиентам за товары и услуги на месячной основе, у вас может возникнуть необходимость в использовании кредитной линии для того, чтобы оплачивать расходы в промежутках времени между расчетными периодами. Важно, чтобы вы выплатили кредитную линию после того, как ваши клиенты оплатят выставленные вами счета.

Может возникнуть ситуация, когда вам придется понести транспортные расходы, обслуживая клиента. В этом случае вы можете использовать кредитную линию для оплаты таких расходов, ожидая, когда клиент возместит вам эти расходы.

Кроме того, вы можете прибегнуть к кредитной линии в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, например, когда требуется отремонтировать или заменить какое-либо оборудование, и меющее важное значение для компании. По мнению аборигенок-предпринимательниц кредитную линию следует использовать только в том случае, если вы четко представляете себе, каким образом вы сможете погасить кредит в кратчайший срок.

Что произойдет, если у меня не останется денег?

В деятельности большинства компаний бывают периоды, когда они испытывают трудности или когда бизнес идет вяло. При подготовке бизнес-плана следует по возможности прогнозировать, когда могут возникать такие ситуации. Периоды вялого бизнеса могут быть следствием сезонных колебаний. Кроме того, могут возникать обстоятельства и ситуации, которые вы не можете контролировать.

Вот почему аборигенки-предпринимательницы считают, что важно поддерживать хорошие рабочие отношения с банками, кредитными союзами и корпорациями по финансированию аборигенного бизнеса, которые их обслуживают. Возможно, вам придется внести изменения в свой бизнес-план и схему финансирования вашего бизнеса, взять дополнительную ссуду или договориться о промежуточном финансировании, чтобы преодолеть серьезные трудности, с которыми столкнулась ваша компания.

Какие риски связаны с решением заложить имущество?

Залог имущества (находящегося вне резервации) связан с риском утерять заложенное имущество в случае, если компания обанкротилась.

Смогу ли я получить ссуду, живя в резервации?

Живущие в резервациях женщины раньше сталкивались с трудностями, когда им нужно было получить ссуду. Это объясняется рядом причин. Например, многие банки требуют, чтобы заявители обеспечивали ссуду. Однако положения *Закона о статусе индейцев Канады* осложняют такое обеспечение ссуды. В то же время все больше банков открывает отделения в резервациях, поскольку они заинтересованы видеть среди своих клиентов местное население.

5. Какую роль играют органы власти разного уровня?

Существуют ли какие-либо законы и правила, о которых мне следует знать, прежде чем я открою свой бизнес на территории резервации?

В общинах Первых Народов могут существовать планы социально-экономического развития общин, предусматривающие ограничения, касающиеся использования земель, находящихся во владении данного индейского племени. Эти ограничения могут зависеть от того, есть ли у вас "сертификат о праве собственности на землю" или какое-либо другое свидетельство на долевое владение этими землями.

Кроме того, совет племени может принять решение создать аналогичную компанию, действуя от имени всей общины. В этом случае вашему бизнесу будет трудно конкурировать с такой компанией.

Важно также знать, не планирует ли община предоставлять "бесплатно" определенные услуги членам общины. В одном индейском племени предпринимательница создала небольшую транспортную компанию, которая предоставляла платные услуги по перевозке пассажиров на автобусах. Вскоре после этого выяснилось, что совет племени планирует открыть через год бесплатное автобусное сообщение. Разумеется, ее компании пришлось уйти из бизнеса.

В качестве других примеров можно привести предоставление определенных услуг в сфере медицинского обслуживания, например, уход за больными на дому или физиотерапию. В общине могут существовать планы предоставления нуждающимся подобных услуг.

Ниже перечисляются другие факторы и аспекты, которые следует учитывать предпринимательницам:

- для того, чтобы открыть бизнес, может понадобиться разрешение или лицензия;
- может существовать требование, касающееся проведения инспекции здания, в котором планируется разместить бизнес, или регулярной проверки деятельности компании;
- может возникнуть потребность в организации регулярного вывоза мусора, особенно в том случае, когда в результате деятельности компании образуется большое количество отходов;
- может возникнуть ситуация, когда ваша компания не сможет эксплуатировать в определенное время суток шумное оборудование, или же когда вам придется модернизировать подводку и соединения систем электро- и водоснабжения или канализации в здании, где размещается ваша компания;
- совет племени может утвердить нормы и стандарты в сфере экологии, культуры, здравоохранения и общественной безопасности и требовать от вас их соблюдения для того, чтобы обеспечить защиту интересов ваших клиентов и членов данной общины.

Важно получить тексты интересующих вас постановлений и правил и ознакомиться с ними, чтобы лучше понимать их и, в случае необходимости, защитить интересы своей компании.

Какие ресурсы я могу использовать для того, чтобы открыть свой бизнес на территории резервации?

Сеть по обслуживанию аборигенных компаний – эту сеть можно использовать для того, чтобы получить информацию о конкретных правилах и инструкциях, касающихся государственного регулирования предпринимательской деятельности (www.cbsc.org/absn).

Канцелярия Совета племени – здесь можно получить информацию по вопросам управления земельными ресурсами, развития предпринимательства и экономического развития, проведения инспекций зданий и помещений, выдачи разрешений, уплаты взносов и сборов и т. д.

Органы, созданные племенем – может возникнуть необходимость в обращении за советом и рекомендациями в различные органы, созданные данным племенем, такие, как Комиссия по экономическому развитию, Совет по использованию водных ресурсов и т. д.

Вождь племени или член Совета племени – поставьте в известность руководителей племени о том, чем занимается ваша компания; это особенно важно в тех случаях, когда вы сталкиваетесь с какими-либо проблемами или трудностями;

"Официальная газета Первых Народов Канады" – это издание публикуется два раза в год Консультативным комитетом индейцев по вопросам налогообложения совместно с Центром по аборигенному праву, который публикует подзаконные акты и постановления органов самоуправления индейских племен в разных районах Канады.

Экземпляры этого издания можно получить, обратившись по следующему адресу:
"Официальная газета Первых Народов Канады"
Центр по аборигенному праву
Университет Саскачевана
101 Дифенбейкер Плейс
Сасакатун, Саскачеван S7N 5B8
First Nations Gazette
Native Law Centre
University of Saskatchewan
Saskatoon, SK S7N 5B8
Адрес сайта: www.usask.ca/nativelaw/fng.html

Министерство по делам индейцев и развитию Севера Канады – возможно, вы сможете получить нужную вам информацию о вашей общине также и в министерстве (адрес сайта министерства: www.ainc-inac.gc.ca).

Каким образом могут влиять на мой бизнес правила и постановления муниципальных и поселковых советов?

Вы должны будете соблюдать положения постановлений и правил, регулирующих предпринимательскую деятельность и касающихся зонирования, инфрастуктуры (подсоединение систем водоснабжения и канализации), подъездных дорог, строений, обеспечения правил пожарной безопасности, санитарного надзора и охраны труда.

Вам надо будет выяснить, существует ли долгосрочный план экономического развития общины и определить, каким образом соотносится с этим планом деятельность вашей компании, можете ли вы пользоваться коммунальными услугами (и по каким тарифам), такими, как водоснабжение, канализация и уборка снега, какая может быть конкуренция или взаимодействие между вашей компанией и другими местными компаниями.

Одна предпринимательница привела в качестве примера следующую проблему, с которой могут столкнуться те, кто решил заниматься бизнесом на одной из северных территорий Канады, – Нунавуте. "Если инутика решила организовать таксомоторную компанию и произошла задержка с получением разрешений, требующихся для того, чтобы получить страховку, без которой нельзя привести автомобиль с юга во время ежегодного северного завоза, владелице компании придется ждать еще один год, прежде чем ее таксомоторная компания заработает."

Какие ресурсы может предложить муниципальный или поселковый совет?

Могут существовать специальные программы стимулирования, разработанные с целью привлечения компаний в определенные районы муниципалитета, или же рассчитанные на компании, занимающиеся определенными видами деятельности (например, съемка и производство фильмов, новые технологии, изготовление изделий народных промыслов). Вы можете получить информацию о тех или иных видах предпринимательской деятельности (какие требуются для этого разрешения и согласования, какая может быть предоставлена помощь и т. д.) в местном муниципальном совете или в местной комиссии по развитию предпринимательства и экономики. Информацию о местных муниципалитетах можно получить с помощью интерактивной Деловой карты Канады, размещенной на Интернете по адресу www.commercecan.ic.gc.ca . Выйдете на этот сайт и нажмите кнопкой мыши на иконку "общие сведения о населенном пункте") ("community profiles"). Большинство крупных и мелких населенных пунктов в той или иной степени представлены на Интернете своими сайтами.

Как могут влиять на мой бизнес постановления, правила и законы провинций и территорий?

Если ваша компания размещается за пределами территории резервации, на нее распространяется действие законов и правил, принятых данной провинцией или территорией. Эти законы и правила могут влиять на деятельность компании с точки зрения установленных в них норм и стандартов в области охраны здоровья и общественной безопасности, экологии и норм производства. Возможно, вам придется зарегистрировать в соответствующем министерстве свою компанию и

выплачивать налог с дохода, который она приносит. Вы должны внимательно ознакомиться со всеми соответствующими правилами, которые могут так или иначе влиять на ваш бизнес, будь то нормы пожарной безопасности или правила, касающиеся туалетных комнат, вентиляции, парковки, шума, вывесок и объявлений и т. д.

Даже если ваша компания находится на территории резервации, вам следует учитывать провинциальные правила и инструкции, касающиеся таких вопросов, как, например, воздействие на окружающую среду за пределами территории резервации, осуществление торговых операций на провинциальном рынке, условия, на которых выдаются лицензии, и т. д.

Если речь идет о территориях, в этом случае вам следует принимать во внимание те последствия, которые может иметь для вашего бизнеса заключение соглашений об урегулировании земельных претензий, предъявленных коренными народами, или соглашений о предоставлении им права на самоуправление. В соответствии с такими соглашениями местные общины или региональные организации могут наделяться определенными полномочиями и получать в свое распоряжение соответствующие ресурсы.

Какие ресурсы предлагают правительства провинций и территорий?

Помимо обычного спектра услуг, предоставляемых предпринимателям, в некоторых провинциях и на некоторых территориях существуют программы содействия развитию предпринимательства и экономики, предназначенные для предпринимателей из числа коренных народов. В некоторых районах власти стимулируют размещение компаний там, где ощущается нехватка тех или иных услуг, или же привлекают с помощью стимулов компании, занимающиеся определенными видами деятельности. Более подробную информацию по этому вопросу можно получить в соответствующем провинциальном, территориальном или местном органе, занимающемся развитием предпринимательства.

В каждой провинции действует Канадский центр деловых услуг (адрес сайта: www.cbsc.org). Предпринимательницы могут получить в таких центрах, созданных для удобства обслуживания тех, кто занимается предпринимательством, необходимую информацию и помощь. Контактные номера таких центров, расположенных в разных регионах Канады, можно узнать по телефону **1-888-576-4444** (бесплатно), или на вышеуказанном сайте (www.cbsc.org).

С помощью "Канадской деловой карты" (www.commercecan.ic.gc.ca) можно получить деловую информацию на международном, национальном, провинциальном, территориальном и муниципальном уровне.

"Окно в деловой мир"
(адрес сайта: www.businessgateway.ca). На этом сайте публикуется информация, поступающая из федеральных, провинциальных и территориальных источников, результаты секторального анализа и соответствующее законодательство. Кроме того, здесь же размещены интерактивные компьютерные программы, предназначенные для тех, кто занимается бизнесом.

Как могут влиять на мой бизнес постановления, правила и законы, принятые на федеральном уровне?

На ваш бизнес может распространяться действие федеральных законов, правил и инструкций, касающихся безвредности товаров, продажи продукции в других провинциях или экспорта продукции из Канады, норм по охране окружающей среды или охране труда и т. д. Возможно, ваша компания должна будет перечислять сумму, которую она взимает с клиентов в виде федерального налога на товары и услуги, и платить федеральные налоги с полученной прибыли. Обратитесь в местное отделение федерального ведомства, занимающегося вопросами предпринимательства, и выясните, какие именно правила и инструкции вам следует изучить.

Кроме того, на сайте Сети по обслуживанию аборигенных компаний (www.cbsc.org/absn) размещена информация о некоторых постановлениях, инструкциях и правилах, утвержденных федеральным правительством.

Какие ресурсы предлагает федеральное правительство?

Министерство по делам индейцев и развитию Севера Канады (www.ainc-inac.gc.ca) реализует ряд программ и предлагает спектр услуг, касающихся таких аспектов, как содействие в планировании экономического развития и укреплении потенциала, обеспечение доступа к капиталу и стратегическим инвестициям с помощью такого инструмента, как партнерства. Эти программы и услуги рассчитаны, главным об разом, на корпорации, владельцами которых являются общины, или на большие компании.

Политика закупок, ориентированная на аборигенные компании (http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca), которая проводится федеральным правительством, призвана содействовать аборигенным компаниям-поставщикам с тем, чтобы они имели больше возможностей участвовать в процессе заключения контрактов с федеральными министерствами и ведомствами на поставку товаров и предоставление услуг.

Управление по делам аборигенных компаний Министерства промышленности Канады (www.abc-eac.ic.gc.ca) предоставляет компаниям-заявителям, отвечающим установленным требованиям, финансовую помощь, информацию, необходимые справочно-информационные материалы и рекомендует этим компаниям другие учреждения и организации, которые могут предоставить им финансирование или проконсультировать их по вопросам, связанным с их деятельностью. Управление по делам аборигенных компаний поддерживает инновации и нововведения, содействует расширению рынков и развитию торговли, туризма и молодежного предпринимательства, а также укреплению финансовых учреждений и организаций по развитию предпринимательства, созданных коренными народами.

На одном из сайтов Министерства промышленности Канады, который называется "Стрэтеджиз" (Strategis) (www.strategis.ic.gc.ca), публикуется деловая информация.

На сайте Сети по обслуживанию аборигенных компаний (www.cbsc.org/absn) размещена специальная интерактивная компьютерная программа, разработанная для начинающих предпринимателей, которая называется "Интерактивная программа по подготовке бизнес-плана". Посетители сайта могут принять участие в онлайновом практическом семинаре по проблемам малого бизнеса. Кроме того, здесь размещена информация о различных государственных программах, и услугах, правилах и инструкциях.

Сеть канадских центров деловых услуг (www.cbsc.org) также предлагает предпринимателям различные услуги, которыми можно воспользоваться в режиме онлайн или непосредственно в одном из таких центров, расположенных в разных районах Канады.

Ниже перечисляются региональные агентства и ведомства, предоставляющие услуги в конкретных регионах Канады.

Агентство по экономическому развитию атлантических провинций Канады – www.acoa.gc.ca

Канадское агентство по экономическому развитию районов Квебека – www.dec.gc.ca

Федеральная программа экономического развития северных районов Онтарио – www.fednor.ic.gc.ca

Агентство по диверсификации экономики западных провинций Канады – www.wed.gc.ca

Канадский банк развития предпринимательства (www.bdc.ca) предлагает своим клиентам различные инструменты для развития бизнеса и консультирует их по вопросам, связанным с предпринимательством.

Министерство по развитию людских ресурсов Канады (www.hrdc.gc.ca) финансирует общенациональную Программу развития аборигенного рынка труда, в рамках которой на основании соглашений о развитии людских ресурсов коренных народов Канады выделяются средства Первым Народам (индейским племенам), а также общинам инуитов и метисов в разных районах Канады. Для того, чтобы повысить квалификацию сотрудников вашей компании, вы можете воспользоваться программами профессиональной подготовки на рабочем месте, которые предлагает министерство. Эти программы предусматривают частичную выплату заработной платы сотрудника на период обучения.

Министерство иностранных дел и международной торговли Канады (www.dfait.gc.ca) опубликовало в 2002 году Справочник по аборигенным компаниям-экспортерам, в котором перечислены аборигенные компании, уже осуществляющие экспортные операции или готовые к этому. Министерство осуществляет реализацию ряда программ, призванных содействовать компаниям, стремящимся выйти на международные рынки.

6. Как я могу рекламировать свой бизнес?

В чем преимущества рекламы?

Благодаря рекламе люди узнают о существовании вашей компании, о товарах и услугах, которые она предлагает, об уникальных, особых свойствах и характеристиках какого-либо продукта, о ценности, которую представляет тот или иной продукт для потребителя, и т. д.

Реклама может облекаться в разные формы. Это могут быть рекламные объявления в газетах, на радио и по телевидению, рекламные листки, рассылаемые по почте, рекламные плакаты и наружные рекламные щиты, наконец, реклама по Интернету. Рекламная деятельность может помочь вашей компании расширить клиентскую базу.

Важно начинать с малого и не терять чувства реальности. Например, если ваша компания заявляет о том, что может поставить тот или иной продукт, важно, чтобы это заявление соответствовало действительности. В противном случае подобная реклама может иметь обратный эффект и принести больше вреда, чем пользы.

Например, одна индианка-предпринимательница изготовляла на продажу кукол. Это были уникальные авторские работы. Она стала рекламировать свой продукт и вскоре получила заказ на поставку 100 кукол. Эта мастерица обычно делала двух кукол в неделю и продавала их по 75 долларов за штуку. Этот заказ дал бы ей возможность заработать 7 500 долларов. Однако если бы она попыталась выполнить его быстро, это сказалось бы на качестве кукол. Предпринимательница позвонила заказчику и объяснила, как ая возникла проблема. В результате она потеряла клиента и ее деловая репутация пострадала.

В другом случае аборигенка-предпринимательница открыла небольшое кафе-закусочную и повесила объявление, в котором было указано, что кафе работает с семи утра до семи вечера. Спустя несколько месяцев она заметила, что после 5 часов в кафе бывает очень мало посетителей, а порой их не бывает вообще. Она стала закрывать кафе раньше, однако в объявлении по-прежнему было указано, что кафе работает до семи часов вечера. Как-то раз около шести часов вечера кафе решили посетить приезжие, но к тому времени кафе уже было закрыто. Местные жители объяснили им, что "...владелица закрывает кафе, когда ей хочется." В результате ее деловая репутация оказалась подорванной.

Реклама – эффективный инструмент, если им пользоваться умело и обеспечивать все то, что она обещает. Важно также учитывать расходы на рекламу и реальную отдачу от этой рекламы. Действительно ли тот факт, что у вашей компании появились новые клиенты, является прямым результатом платной рекламы?

Что мне надо сделать для того, чтобы создать и поддерживать хорошую клиентскую базу?

Важно составить собирательный образ, профиль ваших клиентов, иметь четкое представление, кто они и что они ожидают получить за свои деньги. Не менее важно всегда помнить о том, что компания существует для клиента, а не наоборот.

В раздел вашего бизнес-плана, посвященный маркетингу, следует включить описание предлагаемых продуктов и услуг и указать их особые, отличительные свойства и качества, а также место или район, где предполагается продавать эти товары или предлагать услуги (это может быть конкретный населенный пункт, провинция или территория, вся страна или другие страны за рубежом). При этом следует учитывать такие факторы, как конкуренция и тенденции на интересующих вас рынках.

После того, как будет определен рынок и компания начнет работать, очень важно правильно поставить работу с клиентами, чтобы удерживать их. По мнению большинства преуспевающих аборигенок-предпринимательниц залогом успеха является то, что они хорошо знают своих клиентов и удовлетворяют их потребности. Хорошие отношения с клиентом имеют первостепенное значение для успешной деятельности любого бизнеса. Не менее важен и другой аспект этой проблемы. Вам может быть приятно работать с клиентами и удовлетворять их потребности, но сотрудники вашей компании могут не разделять ваших чувств и доброжелательного отношения к клиентам. От того, насколько хорошо обучены ваши сотрудники навыкам и умениям работы с клиентами, может зависеть, будет ли успешным ваш бизнес, или же его постигнет неудача.

Добившиеся успеха аборигенки-предпринимательницы отмечают, что создание надежной сети покупателей, заказчиков и потенциальных клиентов имеет важное значение для развития многих компаний. Когда Мэри Делорм, владелица компании "Имаджинейшн Кардз Инкорпорейтед", задумала организовать свой бизнес, она составила список, в который включила всех своих знакомых, друзей, людей, с которыми она встречалась или работала. Когда она посчитала, сколько людей вошло в этот список, то, к своему удивлению, обнаружила, что их почти четыреста человек. Эта сеть контактов стала идеальной первоначальной клиентской базой для маркетинга открыток. Мэри Делорм сохраняет и расширяет клиентскую базу, в том числе за счет привлечения зарубежных клиентов, и считает, что важно уметь выслушать клиента и, по мере возможности, учесть его пожелания и предложения.

По мнению Вероники Девар из северного поселка Пауктутит, инуиткам-предпринимательницам было бы полезно чаще участвовать в торговых выставках и ярмарках, поскольку это помогало бы им находить рынки сбыта для изготовляемой продукции. Однако, поскольку предпринимательницы живут в северных районах, такие поездки сопряжены со значительными транспортными расходами. Поэтому потенциальное расширение клиентской базы и пользу, которую это может принести бизнесу, приходится оценивать в контексте соответствующих расходов.

Эффективным инструментом маркетинга вашей продукции и услуг большему числу людей может стать Интернет. Вы можете создать свой сайт для показа предлагаемых вами товаров, где будет размещена информация, поясняющая, как

можно приобрести эти товары. Несколько аборигенок-предпринимательниц, имеющих небольшой надомный бизнес и занимающихся народными промыслами, решили объединить усилия и средства для того, чтобы организовать сбыт своей продукции. Они воспользовались услугами брокера, который с помощью Интернета продает их изделия в США и другие страны мира.

Ниже приводятся вопросы, ответив на которые вы будете иметь более четкое представление о том, что требуется для создания и поддержания надежной клиентской базы.

1) В чем заключаются отличительные свойства и особенности предлагаемых вами товаров и услуг, которые делают их уникальными и привлекательными для клиентов? Какую пользу принесут они клиентам или как повысят качество их обслуживания?

2) Каким образом клиент выиграет от того, что обратится именно в эту компанию, а не к конкуренту? Объясняется ли это более высокой профессиональной квалификацией владельца и работников компании, качеством предлагаемых товаров и услуг, более быстрой поставкой нужных товаров или более оперативным предоставлением требующихся услуг, умением строить отношения с клиентами или запрашиваемой ценой?

Продумайте хорошо ответы на эти вопросы и свои действия, прежде чем приступать к широкой рекламе и маркетингу предлагаемых вами товаров и услуг.

7. Следует ли мне прибегать к помощи консультантов?

Зачем мне нужен юрисконсульт, бухгалтер или консультант по вопросам бизнеса? Какие услуги они предоставляют?

Поскольку вы не можете досконально разбираться во всех вопросах, для того, чтобы обеспечить успех своей компании, вам надо будет полагаться на знания и профессиональную квалификацию специалистов, которые окажут вам необходимые юридические, бухгалтерские и деловые услуги.

Для того, чтобы знать, какие у вас есть права и в чем заключаются ваши обязанности, вам следует обратиться к юристу. Многие люди оказываются в затруднительном положении потому, что не выяснили заранее, какие правила и инструкции распространяются на те виды предпринимательской деятельности, которыми они занимаются. Когда они консультируются с юристом уже после свершившегося факта, они начинают понимать, почему им не следовало подписывать тот или иной контракт или договор об аренде, почему им не следовало доверять тому или иному деловому партнеру или инвестору, почему им не следовало нанимать на работу тех или иных людей.

Вы имеете определенные "права". Например, являясь статутной индианкой, владеющей компаний, которая находится на территории резервации, вы можете быть освобождены от уплаты подоходного налога. Составляя деловые соглашения и контракты, вы будете стремиться использовать такие формулировки, которые исключат возможность предъявления вам суде бных исков, утери вами имущества и т. д.

У вас также есть определенные "обязанности", или "обязательства", то есть действия, которые, возможно, вы должны выполнять по отношению к другим, – вашим деловым партнерам, поставщикам, работникам вашей компании, государственным учреждениям и т. д.

Для того, чтобы следить за всеми расходами и доходами вашей компании, налогами, которые следует выплачивать, суммами, которые вам должны вернуть в порядке возврата или возмещения ранее выплаченных сумм, вам следует обратиться за помощью к бухгалтеру. Возможно, вы считаете, что здесь нет ничего сложного, надо просто записывать, сколько денег получено и сколько истрачено. Однако по мере развития вашего бизнеса может оказаться, что вам будет все труднее регистрировать финансовые операции. Специалисты в области бухгалтерского учета используют с этой целью специальные компьютерные программы. Они могут порекомендовать вам, как лучше структурировать систему бухгалтерского учета, чтобы вам было легче работать. Всегда помните о необходимости сохранять все квитанции и расписки: в противном случае могут возникать ситуации, когда вам будет трудно доказать, какова была фактическая сумма расходов или поступлений.

Вам нужно будет прибегнуть к услугам аудитора только в том случае, если ваш деловой партнер, инвестор или государственное агентство или ведомство обратятся к вам с запросом представить "финансовые документы, прошедшие аудиторскую проверку". Аудитор проверяет правильность и достоверность

информации о деятельности компании в течение отчетного года, которую ему предоставили владелец компании и ее бухгалтер, сравнивая эту информацию с соответствующими финансовыми документами и записями.

Если вы хотите составить план предпринимательской деятельности или маркетинга (**см. "Раздел 3. Действительно ли мне нужен бизнес-план?"**), вам следует обратиться за помощью к консультанту по вопросам бизнеса. Вам может понадобиться профессионально составленный план, который вы должны будете предъявить банку или другому финансово-кредитному учреждению, инвестору или государственному агентству, прежде чем они предоставят финансирование.

Одна из причин, по которой вам лучше нанять специалиста, а не обращаться за советами юридического, финансового и делового характера к членам семьи и друзьям заключается в том, что большинство профессионалов должны иметь соответствующую аккредитацию и быть застрахованы. Аккредитация означает, что человек успешно окончил соответствующее учебное заведение и поэтому вы можете быть уверены в том, что он или она разбираются в сути обсуждаемых вопросов. Страхование профессиональной ответственности важно, поскольку никто не застрахован от ошибок и вы хотите, чтобы специалисты, с которыми вы имеете дело, отвечали за ошибки, которые они сами совершили

Как мне найти консультанта, на которого можно положиться?

Начните поиск со своих родственников и друзей: спросите их, услугами каких консультантов им доводилось пользоваться и кому из них можно доверять. Задайте аналогичные вопросы вашим знакомым, владельцам других компаний в вашей общине, чтобы выяснить, кто из консультантов пользуется хорошей репутацией, проверьте представленные вам рекомендации.

Просмотрите рекламные объявления в местном телефонном справочнике и на Интернете. Контактные номера юрисконсультов, бухгалтеров и т. д. и можно получить, обратившись в соответствующие профессиональные ассоциации, торговые палаты и в государственное Управление по контролю за качеством работы частных компаний.

Изучите несколько кандидатур. Ни в коем случае не нанимайте первого попавшегося специалиста-консультанта. Вы, как владелица компании, должны принять взвешенное и обоснованное деловое решение в отношении той или иной кандидатуры, а не исходить только лишь из того, что, например, с этим человеком вы учились вместе в школе, или что кто-то хорошо о нем отзывается.

Прежде чем вы будете беседовать с тем или иным специалистом, подготовьте список вопросов, которые вы хотели бы задать, и перечислите ваши потребности. Во время встреч со специалистами не бойтесь останавливать их и просить объяснить то, что вы не поняли. Некоторые эксперты стараются широко употреблять в речи специальные термины и словосочетания. Важно, чтобы вы имели полное представление о том, что они вам говорят.

Обязательно выясните у специалиста конкретные расценки на разные виды предлагаемых услуг. Спросите, взимается ли какая-либо "дополнительная" плата за те или иные услуги. Попросите специалиста составить перечень предлагаемых

услуг и представить в письменном виде расценки на тот случай, если вам будет выставлен счет на сумму, превышающую оговоренную ранее. Не бойтесь просить специалиста снизить расценки, поскольку вы начинающая предпринимательница и делаете первые шаги в бизнесе.

Юристы часто просят, чтобы им выплачивался предварительный гонорар. Это может быть несколько тысяч долларов, которые служат для юриста определенной гарантией того, что вы оплатите предоставленные вам юридические услуги. Тем не менее, всегда проявляйте осторожность, давая кому-либо деньги. Вы должны быть уверены в том, что ваши расходы окупятся с точки зрения качества обслуживания или товаров. Лучше всего производить оплату, когда вы уже получили товары или когда вам уже предоставили услуги, и вы остались довольны их качеством. Однако здесь уместно повторить, что некоторые специалисты настаивают на предварительной оплате их услуг.

Многих женщин-предпринимательниц, занимающихся малым бизнесом, повергали в смятение астрономические счета, которые им выставляли специалисты за предоставленные юридические, бухгалтерские или консалтинговые услуги, потому, что они ни имели представления, каким образом эти специалисты оценивают свою работу. Так, например, юристы берут плату за время, которое они тратят на клиента. Поэтому каждый раз, когда к юристам обращаются по телефону за советом, они выставляют счет. С другой стороны, некоторые специалисты устанавливают единую (фиксированную) ставку или просят выплатить определенный процент от суммы сделки.

Простое правило, которого следует придерживаться в данном вопросе, заключается в следующем: прежде чем соглашаться на что-либо, вы должны иметь четкое представление о том, сколько это будет стоить.

Могу ли я получить необходимые знания с помощью учебных курсов и программ?

Обучение имеет важное значение, особенно если учесть, что для современного мира характерны стремительные изменения. Конечно, если у вас есть время, вам будет полезно пройти обучение на курсах по бухгалтерскому учету, планированию организационной деятельности, практике деловых отношений, маркетингу или праву, или же приобрести навыки работы на компьютере. Однако сам по себе тот факт, что вы прошли курс обучения, вовсе не означает, что вы теперь специалист в той или иной области. Такая учеба может помочь вам приобрести деловую хватку, определять, в каких случаях вам действительно нужна помощь других специалистов, и эффективно распоряжаться финансами вашей компании, получая качество за уплаченные деньги.

Сегодня существуют широкие возможности для самостоятельного обучения с помощью дисков CD-ROM, на которых записаны учебные программы и материалы курса, с помощью Интернета и заочных курсов обучения, которые позволяют вам "задавать" скорость обучения на курсах.

Возможно, вы сможете получить финансовую помощь для учебы на бизнес-курсах или курсах повышения профессиональной квалификации, обратившись к местным представителям федеральной Программы развития аборигенного рынка

труда, которая финансируется Министерством по развитию людских ресурсов Канады. Кроме того, вы можете воспользоваться онлайновыми учебными курсами, которые предлагают другие федеральные, провинциальные и территориальные министерства и ведомства.

8. Нужен ли мне наставник?

В чем заключается роль наставника? Как мне определить, нужен ли мне наставник?

Наставник – это человек, который обладает необходимым опытом работы, делится этим опытом с другими и дает им рекомендации и советы.

Аборигенки-предпринимательницы подчеркивают важную роль наставника, к которому они могут обратиться за советом и помощью, когда возникают проблемы в их предпринимательской деятельности или когда они не совсем уверены в тех или иных потенциальных возможностях для развития бизнеса. В роли наставников выступают предпринимательницы, которым пришлось сталкиваться с проблемами в бизнесе, с трудностями, которые возникают у женщин, сочетающих семейные обязанности с предпринимательством и, возможно, даже с попытками оказать на них политическое давление, но которые, несмотря на все это, достигли успехов на деловом поприще.

Они понимают, что женщина, обратившаяся за советом, не нуждается в лекциях, что ей нужны помощь, внимание и поддержка. Порой достаточно того, чтобы просто рассказать о своих проблемах другому человеку, особенно если этот человек обладает опытом и необходимыми знаниями.

Предпринимательницы, занимающиеся наставничеством, охотно делятся своим опытом с другими женщинами, предлагают им свои деловые контакты, помогая им тем самым в пути, который ведет к успеху.

Как мне найти наставника?

Во-первых, в вашей общине могут быть женщины, успешно занимающиеся предпринимательством, которые с удовольствием поделятся с вами накопленным опытом. Кроме того, в роли наставников могут также выступать бывшие работодатели, руководители и педагоги.

Некоторые аборигенки-предпринимательницы проводят неформальные встречи раз в месяц, на которых за чашечкой кофе обсуждают интересующие их вопросы, возникающие проблемы и пути и способы их решения. Одна из таких групп действует в Торонто, где в условиях большого города живет много аборигенок, которые утеряли прочные связи со своими родственниками или общинами.

Женщины, живущие в отдаленных поселках, где меньше тех, с кого можно было бы брать пример или кто мог бы выступить в роли наставника, в этом смысле находятся в более трудном положении. Частично проблема может быть решена, если будут установлены хорошие рабочие отношения с местной корпорацией по финансированию аборигенного бизнеса, сотрудниками корпорации по экономическому развитию данного населенного пункта, другими организациями и учреждениями, занимающимися подобными вопросами.

Канадская организация по предоставлению услуг в сфере управления (CESO) также занимается наставничеством и предоставляет компаниям различные услуги. Более подробная информация об услугах, предлагаемых аборигенным компаниям, размещена на сайте CESO по адресу www.ceso-saco.com

9. Может ли женщина успешно совмещать предпринимательство с семейными обязанностями?

Где я могу получить помощь по уходу за ребенком?

Аборигенки-предпринимательницы, достигшие успехов в бизнесе, ищут ответ на этот вопрос на том этапе, когда решают для себя, готовы ли они заниматься бизнесом. Прежде чем вы приступите к планированию своей предпринимательской деятельности, вы должны решить, каким образом вы будете сочетать выполнение семейных обязанностей с предпринимательством.

Нехватка или отсутствие центров по дневному уходу за детьми в аборигенных общинах и во многих районах Канады создает большие трудности. Одна преуспевающая аборигенка-предпринимательница рассказала о том, как в течение пяти лет, пока рос ее ребенок, она совместно с советом племени добивалась создания в своей общине центра, имеющего разрешение на осуществление дневного ухода за детьми. Конечно, далеко не все способны проявить такую решимость и настойчивость в достижении намеченной цели. Однако следует отметить, что именно решительные совместные действия зачастую увенчиваются успехом.

Некоторые аборигенки открывают на дому частные центры по уходу за детьми, удовлетворяя таким образом свои собственные потребности и предлагая такие услуги другим женщинам, которые пользуются у них большим спросом. Другие аборигенки организуют кооперативные программы по дневному уходу за детьми. Участницы таких программ платят небольшой взнос за каждого ребенка, нанимают воспитательницу на дневное время и по очереди, на добровольной основе, дежурят в центре, где находятся дети. На это может не хватать времени, когда компания уже создана и начала работать. Однако на этапе планирования бизнеса такое решение проблемы ухода за ребенком может по мочь начинающей предпринимательнице. Некоторые аборигенки прибегают к услугам няни. Наконец, есть и такие, которым повезло с родственниками и друзьями, готовыми помочь им вырастить детей.

В числе новых подходов к решению этой проблемы, который можно применить, особенно если в компании работает более 10 сотрудников с детьми, заключается в открытии центра по уходу за детьми в непосредственной близости от того места, где находится компания. Расходы на предоставление качественных услуг по уходу за ребенком вам и вашим работникам можно рассматривать как расходы, сопряженные с предпринимательской деятельностью.

Для некоторых аборигенок попытки сочетать семейные обязанности с предпринимательством заканчиваются неудачей и они принимают решение заняться бизнесом после того, как вырастут их дети.

Сколько времени мне придется тратить на то, чтобы управлять моим бизнесом?

Предпринимательство отличается от работы "от звонка до звонка", т. е. с девяти утра до пяти вечера. Даже если рабочий день уже закончился, бывает, что надо привести в порядок бухгалтерские книги и записи, завершить какую-либо работу, подготовиться к следующему рабочему дню, побеседовать с работником, которого волнует какая-то проблема, решить вопросы, связанные с поступлением или движением денежной наличности и т. д. В зависимости от того, чем занимается ваша компания, возможно, вам надо будет участвовать в каких-либо мероприятиях, чтобы расширять сеть деловых контактов и продвигать свою компанию. Достигшие успеха аборигенки-предпринимательницы отмечают, что значительная часть времени расходуется на поиск новых рынков сбыта и укрепление существующей клиентской базы. Они стремятся удовлетворять возникающие потребности, учитывают в своей деятельности новые наметившиеся тенденции. Кроме того, многие из них занимаются наставничеством, помогая другим женщинам открыть дверь в мир бизнеса.

Важно также не забывать и о себе. Бренда Хиггинз, владелица компании "Хиггинз Интернешенел" в Виннипеге, знает по собственному опыту, как трудно бывает порой сочетать интересы бизнеса со своими личными интересами и потребностями. Ее бизнес развивался так успешно и стремительно, что на каком-то этапе она столкнулась с трудностями, "...пытаясь достичь баланса в жизни. В течение целого года мне удалось взять отпуск только на три дня." Если вы сможете выкраивать время для того, чтобы следить за собой, от этого выиграете и вы сами, и ваш бизнес.

10. Заключение

Решение заняться бизнесом – важное решение в жизни любого человека. Мы надеемся, что это пособие поможет вам определить, правильный ли вы делаете выбор, и подскажет, с чего следует начинать.

В одном пособии трудно осветить все аспекты предпринимательства и, возможно, вы не найдете в *"Пути, ведущему к успеху"*, ответы на все интересующие вас вопросы. Мы затронули темы и аспекты, которые представляют наибольший интерес для аборигенок, намеревающихся заниматься предпринимательством, и указали различные источники информации, которые вам также могут быть полезны.

Это пособие – лишь первый шаг по пути, ведущему к успеху.

Мы от всего сердца желаем вам удачи!

Приложение 1

Ниже в качестве примера приводится вымышленный бизнес-план, который познакомит вас содержанием и компонентами типичного бизнес-плана.

Бизнес-план Компании Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг

Содержание

1. Краткое изложение содержания 35

2. Вопросы, касающиеся владения и управления компанией 37

3. Маркетинг 37
- i) Имеющаяся клиентская база
- ii) Предлагаемые услуги и стратегия
- iii) Ценообразование и конкурентоспособность
- iv) Прогнозируемая доля рынка и объем услуг, обеспечивающий безубыточность

4. План работы 40
- i) Производственные помещения и местонахождение компании
- ii) Производственные мощности и существующие ограничения

5. Финансовый план 41
- i) Прогнозируемый ежемесячный поток денежных средств
- ii) Отчеты о прогнозируемых доходах и расходах
- iii) Прогнозируемые балансовые отчеты
- iv) Отчет об изменениях в финансовом положении
- v) Примечания к финансовым отчетам

6. Приложения 49
- i) Краткая автобиография владельца компании
- ii) Документ, подтверждающий наличие собственных денежных средств – копия выписки с банковского счета
- iii) Рекомендации
- iv) Копии контрактов или писем о намерениях
- v) Письма, подтверждающие наличие других источников финансирования (банков)
- vi) Затраты, связанные с открытием новой компании и план маркетинга (расчетные оценки и предлагаемые цены)

1. Краткое изложение содержания

В разделе бизнес-плана "Краткое изложение содержания" в краткой форме описывается вид предлагаемой предпринимательской деятельности, указываются расходы, связанные с открытием бизнеса, и поясняется, как данный бизнес будет развиваться. Хотя бизнес-план начинается именно с этого раздела, его можно подготовить в последнюю очередь.

Данный бизнес-план свидетельствует о жизнеспособности "Компании Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг", владельцем и управляющим которой будет являться Долли Маккензи. Этот бизнес будет находиться в единоличном владении Долли Маккензи, которая будет осуществлять предпринимательскую деятельность, расположив офис компании в своем доме, находящемся на территории индейской резервации Сикс-Нейшенз.

Госпожа Маккензи работала в течение нескольких лет бухгалтером в разлучных компаниях, включая строительную компанию "Эй-Би-Си Констракшен". Она имеет соответствующую профессиональную квалификацию. По окончании Университета Макмастер, где ей была присвоена ученая степень бакалавра искусств, она прошла специальную подготовку, обучалась на курсах работе на компьютере. Дополнительные биографические сведения приводятся в Приложении А ("Краткая автобиография"). Следует особо отметить умения и навыки г-жи Маккензи, применяя которые она содействует строительным компаниями в управлении строительными работами, своевременно и точно регистрируя производимые финансовые операции.

Предлагая услуги по ведению бухгалтерского учета в течение последних пяти лет, г-жа Маккензи приобрела репутацию высококвалифицированного специалиста в этой области. Она подписала контракт на большую сумму со строительной компанией "Ферст Нейшен Констракшен", которая находится в индейской резервации Сикс-Нейшенз. Стоимость контракта превышает 28 тысяч долларов в год. Бухгалтерские услуги будут предлагаться в основном крупным компаниям, которые заинтересованы в бухгалтерском обслуживании на контрактной основе. Вместе с тем следует отметить, что рынок, на котором будут предлагаться бухгалтерские услуги, охватывает всех потенциальных клиентов в радиусе 50 километров. "Компания Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг" имеет определенные преимущества перед конкурентами, поскольку ее владелица обладает знаниями, необходимыми для глубокого понимания особого налогового режима и статуса, действующих в отношении компаний, находящихся во владении предпринимателей из числа коренных народов.

Г-жа Маккензи уже подготовила рекламную брошюру и визитные карточки с перечнем предлагаемых услуг, чтобы использовать их в процессе установления новых деловых контактов и связей и расширения клиентской базы. Вышеупомянутая брошюра и визитные карточки будут распространены среди всех компаний и предпринимателей, работающих в поселке, где проживает г-жа Маккензи. Такая работа будет иметь особенно важное значение в первый год существования компании, поскольку возможно, что в этот период будет наблюдаться сменяемость определенной части клиентской базы. Предполагается, что в первый год существования компании у нее появятся новые клиенты. В документе, который прилагается к данному бизнес-плану, указана прогнозируемая

ежемесячная кассовая прибыль, отражающая динамику постепенного роста объема продаж бухгалтерских услуг. В рамках мероприятий, приуроченных к открытию нового бизнеса, примерно 20-ти местным компаниям будут направлены письма, знакомящие их с новой компанией.

Ниже перечисляются бухгалтерские услуги, которые будут предлагаться клиентам:

- ежемесячный ввод данных о совершенных финансовых операциях с использованием соответствующих компьютерных программ;
- ведение счетов к оплате и счетов к получению;
- контрольная выверка счетов в банке;
- регистрация денежных переводов членов профсоюзов в свои профсоюзные организации (статья в платежном балансе);
- подготовка сметы расходов;
- контроль за движением наличности;
- инкассо;
- подготовка ежемесячных отчетов, сводных таблиц и графиков;
- подготовка финансовых отчетов;
- оформление выплаты заработной платы и платежных ведомостей (оформление отпуска сотрудникам, выписок, справок о доходах для сотрудников и т. д.).

Эти услуги будут предлагаться из офиса, расположенного в доме г-жи Маккензи в индейской резервации Сикс-Нейшенз. Она будет являться владельцем и управляющим новой компании. По мере необходимости на контрактной основе на неполный рабочий день будет привлекаться секретарь для выполнения административных функций.

Ниже указываются расходы, связанные с открытием офиса.

Расходы, связанные с реализацией проекта			**Источники финансирования**	
Компьютерное оборудование	$4 000		Собственный капитал	$5 000
Программные продукты, канцтовары, и т. д	3 150		Управление по делам аборигенных компаний Министерства промышленности Канады	2 250
Итого, капитальные затраты	**7 150**		Банковский заем	3 640
Бизнес-план	3 000		Овердрафт	1 310
Маркетинг	600			
Страхование, автомобиль, телефонная связь	450			
Заработная плата	1 000			
Итого, текущие расходы за год	**5 050**			
Общая сумма расходов, связанных с открытием офиса	**12 200**		**Общая сумма финансирования**	12 200

В заключение следует отметить, что в течение первого года существования предлагаемого бизнеса планируется обеспечить безубыточность ведения дел. При этом в качестве базы бухгалтерских расчетов будут использованы кассовые

операции. Предполагается, что в течение второго года будет заложена база для получения прибыли.

2. Вопросы, касающиеся владения и управления компанией

Важно указать, кто будет являться владельцем компании и как будет осуществляться управление компанией.

Компания будет находиться в единоличном владении г-жи Маккензи, которая будет также выполнять функции главного управляющего Компанией. Г-жа Маккензи будет использовать опыт практической работы, который она накопила, предоставляя на местном рынке в течение пяти лет различные бухгалтерские услуги.

На должность делопроизводителя/секретаря приемной будет нанято лицо из числа проживающих в индейской резервации Сикс-Нейшенз. Объявление о конкурсе на замещение этой должности будет опубликовано осенью в местных газетах и представлено в агентство по подбору кадров, созданное в рамках Соглашения о развитии людских ресурсов коренных народов Канады. Г-же Маккензи требуется сотрудник с соответствующим опытом работы и общими знаниями в области бухгалтерского учета. Она готова обучить этого человека специальной финансовой терминологии и методам работы с файлами и документами.

3. Маркетинг

В этом разделе бизнес-плана подробно описывается рынок или категория клиентов, на которых будет ориентироваться компания, предлагая свои услуги. Кроме того, здесь же в общих чертах описывается стратегия обеспечения конкурентоспособности на избранном рынке и прогнозируется, какая доля рынка будет со временем приходиться на данную новую компанию.

Помимо описания хорошо продуманного плана действий этот раздел содержит данные, свидетельствующие о том, что проделана необходимая работа по изучению рынка. На основании информации, содержащейся в этом разделе, владелец компании может сделать вывод о том, какую сумму должна заработать компания для того, чтобы обеспечить безубыточность операций и получить прибыль.

i) Имеющаяся клиентская база

Данное предложение о создании Компании базируется на существующей должности с окладом 28 тысяч долларов в год, занимаемой в соответствии с действующим контрактом.

Помимо этого, Компания Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг предполагает в течение первого года существования занять от 40 до 50% рынка бухгалтерских услуг, представленного 20 фирмами, включенными Компанией в список основных потенциальных клиентов. Ниже перечисляются

категории потенциальных клиентов Компании с указанием процента (от общего числа компаний и организаций, а не от общего объема деловых операций).

Компании, владельцами которых являются предприниматели из числа Первых Народов	30%
Некоммерческие организации	30%
Коммерческие частные компании	40%

Несмотря на то, что большая часть клиентов Компании будет из индейской резервации Сикс-Нейшенз, Компания намеревается рекламировать свои услуги в разных районах на юге провинции Онтарио, начиная с Лондона и Сарнии до Торонто, Гамильтона и Китченера.

ii) Предлагаемые услуги и стратегия

Г-жа Маккензи будет по-прежнему ориентироваться на предоставление услуг по ведению корпоративного и коммерческого бухгалтерского учета клиентам, образующим клиентскую базу в индейской резервации Ферст-Нейшенз, в частности, местной администрации, предпринимателям из числа представителей коренных народов и аборигенным компаниям, а также некоммерческим организациям. Несмотря на то, что у ее компании будут конкуренты, она будет выделяться среди других аналогичных компаний. Это будет единственная в районе аборигенная бухгалтерская компания. Поэтому г-жа Маккензи сможет качественно и на высоком профессиональном уровне обслуживать клиентов из числа представителей индейских племен с учетом их культуры и традиций.

Г-жа Маккензи всегда уделяла большое внимание развитию предпринимательства и неоднократно оказывала на добровольной основе различные услуги в рамках программ развития предпринимательства, расходуя на это значительную часть своего времени. Успех Компании Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг будет в значительной мере зависеть от регулярного участия Компании в деловых и общественных мероприятиях, организуемых в индейской резервации Ферст-Нейшенз. В течение первого года существования Компании на работу с клиентами и участие в вышеупомянутых мероприятиях планируется отвести около 500 часов. Ниже перечисляются некоторые из мероприятий, организованных с целью развития предпринимательства, в которых участвовала г-жа Маккензи.

Выступления

- "Как строить деловые отношения с Первыми Народами: о корпоративных структурах и последствиях с точки зрения налогообложения". Выступление в "Корпорации по развитию Ту-Риверз" в индейской резервации Ферст-Нейшенз.

- "Как строить деловые отношения с Первыми Народами: о корпоративных структурах и последствиях с точки зрения налогообложения". Выступление на конференции по проблемам экономического развития коренных народов Канады в Торонто.

Участие в других мероприятиях, организованных с целью развития предпринимательства

- праздничный вечер, устроенный Королевским банком Канады и индейцами племени Обонсавин по случаю подписания соглашения о лизинге земель в районе п. Ирвин с участием представителей коренных народов, проживающих в городах.
- торжественный обед, устроенный Канадским советом поразвитию аборигенного предпринимательства ("2015 Серкл");
- рождественский вечер в Секретариате Ассоциации индейских племен Южного Онтарио;
- турниры по гольфу ("Эрл Хилл Мемориал" "Тед Нолан/Си-Эф-Эн-Си");
- деловые ленчи и обеды с более чем 20 клиентами и потенциальными клиентами.

Аналогичные мероприятия запланированы и на предстоящий год. Многие из них проводятся ежегодно и в них принимают участие наряду с теми, кто уже пользуется услугами г-жи Маккензи, потенциальные клиенты. Значительная часть бизнеса была генерирована в результате участия г-жи Маккензи в подобных мероприятиях, где ее услуги рекомендовали другим потенциальным клиентам. В первый год существования предлагаемой компании на цели маркетинга планируется израсходовать 1 850 долларов, которые пойдут на оплату расходов, связанных с печатанием бланков компании, изданием рекламных материалов, созданием сайта на Интернете и т. д.

iii) Ценообразование и конкурентоспособность

В южных районах провинции Онтарио в секторе бухгалтерских услуг существует конкуренция (включая конкуренцию со стороны других специалистов в области бухгалтерского учета из числа представителей Первых Народов).

Анализ информации, содержащейся в справочнике "Компании Первых Народов и предприниматели из числа Первых Народов в провинции Онтарио", свидетельствует о том, что в настоящее время в южных районах Онтарио действует 12 компаний, предлагающих бухгалтерские услуги. Однако все эти компании находятся за пределами резерваций.

iv) Прогнозируемая доля рынка и объем услуг, обеспечивающий безубыточность

Рынок бухгалтерских услуг, существующий в южных районах провинции Онтарио, охватывает 30 индейских племен – Первых Народов Канады. Существуют значительные различия в суммах ежегодных расходов, связанных с оплатой услуг по ведению бухгалтерского учета, которые несут индейские племена, компании, находящиеся во владении индейцев и некоммерческие корпорации. Эти различия зависят от масштабов совершаемых операций. Результаты опроса, проведенного по телефону в течение предшествовавшего года, свидетельствуют о том, что, в среднем, индейское племя расходует на оплату бухгалтерских услуг от 10 до 20 тыс. долларов в год. Компании индейских племен и предприниматели, активно занимающиеся бизнесом, расходуют на эти

цели от 3 до 10 тысяч долларов в год. Ежегодные расходы типичной некоммерческой корпорации составляют около 10 тыс. долларов.

Таким образом, консервативная оценка потенциала рынка бухгалтерских услуг, охватывающего индейские племена в южных районах провинции Онтарио, дает нам следующий результат:

Органы управления (администрации) индейских племен	450 тыс. кан. долл. (30 x 15 тыс. долл.)
Компании Первых Народов и предприниматели из числа Первых народов	300 тыс. кан. долл. (60 x 5 тыс. долл.)*
Некоммерческие корпорации/организации	300 тыс. кан. долл. (30 x 10 тыс. долл.)
Итого:	**1 млн. 50 тыс. кан. долл.**

*Исходной позицией данного расчета является наличие в каждой индейской общине двух крупных компаний с ежегодным объемом продаж, превышающим 150 тыс. кан. долларов.

Примечание. В справочнике, содержащем сведения об аборигенных компаниях и общинах в провинции Онтарио, который был издан в 2002 году, приводятся данные о примерно 2 700 аборигенных компаниях и организациях. Даже если не учитывать административные органы индейских племен, речь идет о более чем 2 500 компаниях и организациях.

Таким образом, исходя из того, что рынок бухгалтерских услуг, охватывающий южные районы Онтарио, оценивается в 1 млн. 50 тыс. кан. долларов, и что на этом рынке действует 12 компаний, конкурирующих между собой (включая данную компанию по предоставлению бухгалтерских услуг), можно определить, что равная доля рынка, приходящаяся на каждую компанию, составит 87,5 тыс. канд. долл. в год. Стратегия и концепция бизнеса, изложенные в настоящем плане г-жой Маккензи, базируются на предположении, что г-жа Маккензи сможет удержать свою долю местного рынка бухгалтерских услуг. Доход, который она планирует получить в первый год существования создаваемой компании, составляет менее 45 тыс. кан. долларов. Таким образом, доля рынка составляет всего 4,3% и, следовательно, рыночный риск можно оценить как минимальный.

4. План работы

В плане работы указывается местонахождение компании и помещения или здания, в которых будет размещаться компания. Кроме того, плане работы говорится о том, сколько часов будет работать владелец компании, и какие могут быть ограничения. Например, владелица компании может сама работать по 40 часов в неделю. Однако если этого времени не будет хватать, чтобы выполнить необходимую работу, она должна будет нанять помощника. В данном разделе бизнес-плана важно придерживаться реалистичных оценок и прогнозов.

i) Производственные помещения и местонахождение компании

Компания будет располагаться в офисе общей площадью 300 кв. футов, организованном в доме г-жи Маккензи. Офис будет включать один личный кабинет

и приемную. Офис расположен в удобном месте: до центра поселка Освекен менее двух километров. Имеется достаточно места для парковки автомобилей.

ii) Производственные мощности и существующие ограничения

Предполагается, что в первый год существования компании общий объем работы составит 845 часов. Эти часы будут отражены в счетах, предъявляемых к оплате. Когда компания начнет работать с полной нагрузкой, общий объем выполняемой в течение 50 рабочих недель работы, при сорокачасовой рабочей неделе, составит 2000 часов, предъявляемых к оплате. Это вполне достижимая цель. Вместе с тем, такая организация работы позволит г-же Маккензи прилагать значительные усилия, направленные на установление деловых контактов и проведение других мероприятий по маркетингу услуг компании.

Предполагается, что в течение второго года существования компании доход компании вырастет и составит 1 тысячу часов, предъявляемых к оплате, а концу третьего года составит 1 тыс. 100 часов, предъявляемых к оплате. В течение второго и третьего года планируется по-прежнему уделять большое внимание маркетингу и участию в мероприятиях, организуемых общиной. В течение третьего года за счет увеличения часов, предъявляемых к оплате, будет сокращено время на маркетинг. Г-жа Маккензи ставит целью стабилизировать ежегодный доход компании на уровне около 1 тысячи 200 часов, предъявляемых к оплате. Любое превышение этого уровня будет сопряжено с необходимостью нанять помощника.

В рабочие дни недели компания будет работать с 08.30 до 17.00. По просьбе клиентов с ними будут проводиться встречи по вечерам или в выходные дни.

5. Финансовый план

Финансовый план включает следующие документы:

- *Отчет о прогнозируемом ежемесячном потоке денежных средств в течение первого года существования компании с указанием того, какие средства имеются в наличии на момент создания компании и какова ожидаемая ежемесячная прибыль в течение первого года. Кроме того, в этом документе указываются ежемесячные расходы, связанные с деятельностью компании, включая расходы на маркетинг, телефонную связь, страхование, оплату труда владельца компании и т. д. В данном случае в качестве примера приводится компания с достаточно стабильным доходом. Однако в компаниях, бизнес которых носит сезонный характер, например, в туристических компаниях или компаниях, торгующих товарами для охотников и рыболовов, суммы ежемесячных поступлений будут существенно отличаться, в зависимости от месяца. Таким образом, финансовое планирование помогает владельцу компании учитывать при планировании работы периоды как вялого, так и пикового бизнеса.*

- *Отчет о прогнозируемых доходах и расходах демонстрирует динамику развития компании в течение трех-четырех лет, начиная с момента ее образования и заканчивая этапом, на котором ожидается получение прибыли.*

- *В балансовом отчете указывается стоимость активов компании после трех лет ее существования и сумма накопившейся задолженности. Сделав вычет суммы задолженности из стоимости активов, можно определить сумму собственного капитала владельца компании по прошествии трех лет с момента ее создания.*

Подготовленные документы (прогнозируемый приток денежных средств в течение первого года, прогнозируемые доходы и расходы запервые три года и прогнозируемые балансовые отчеты за первые три года) прилагаются.

Таблица 1

Компания Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг

Прогнозируемый ежемесячный поток денежных средств
(тыс. кан. долл.)

Создание компании		янв.	фев.	март	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	Итого
Приход		2 500	3 000	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 750	3 750	3 750	4 000	4 000	42 250
Собственные средства	5 000													5 000
Банковский заем	3 640													3 640
Управление по развитию аборигенного бизнеса	2 250	360			270			180					300	3 360
Всего, приход	**10 890**	**2 860**	**3 000**	**3 500**	**3 770**	**3 500**	**3 500**	**3 680**	**3 750**	**3 750**	**3 750**	**4 000**	**4300**	**54 250**
Расход														
Оборудование/программное обеспечение	5 400													5 400
Конторское оборудование	1 750													1 750
Канцтовары		200											50	250
Маркетинг	600	250	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0	1 850
Телефонная связь	200	250	250	250	250	300	300	300	300	300	300	300	300	3 600
Автомобиль	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 600
Страхование	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	0	600
Бизнес-план	3 000													3 000
Зарплата владельца компании	1 000	2 250	2 500	2 500	2 750	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 500	35 500
Процент по банковскому займу		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50		550
Капитал													50	50
Всего, расход	**12 200**	**3 250**	**3 150**	**3 150**	**3 400**	**3 700**	**3 700**	**3 700**	**3 700**	**3 700**	**3 700**	**3 700**	**4 100**	**55 150**
Итоговые изменения	(1 310)	(390)	(150)	350	370	(200)	(200)	(20)	50	50	50	300	200	(-900)
Наличность, начало периода	2 000	690	300	150	500	870	670	470	450	500	550	600	900	2 000
Наличность, конец периода	690	300	150	500	870	670	470	450	500	550	600	900	1 100	1 100

Таблица 2

Компания Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг

Отчеты о прогнозируемых доходах и расходах
(тыс. кан. долл.)

Первый год		Второй год	Третий год
Доход: плата за услуги 42 250		**50 000**	**55 000**
Текущие расходы: Канцтовары	250	350	405
Маркетинг	1 850	1 000	1 030
Телефонная связь	3 600	3 708	3 819
Автомобиль	2 600	2 678	2 758
Страхование	600	618	637
Бизнес-план, юридические услуги	3 000	500	1 000
Зарплата владельца компании	35 500	36 000	40 000
Процент по банковскому займу	550	365	225
Износ	1 525	1 525	1 525
Всего, текущие расходы	**49 475**	**46 744**	**51 400**
Чистая прибыль	(7 225)	3 256	3 600

Таблица 3

Компания Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг

Прогнозируемые балансовые отчеты
(тыс. кан. долл.)

	Создание компании		Первый год	Второй год	Третий год
Активы:					
Оборотные активы:					
Наличность	690		1 100	1 881	5 416
Счета к получению					
Предоплата	5 050				
Всего, оборотные активы		**5 740**	**1 100**	**1 881**	**5 416**
Основные средства:					
Компьютеры/программное обеспечение	5 400		5 400	5 400	5 400
Конторское оборудование	1 750		1 750	1 750	1 750
(Накопленный износ)			(1 525)	(3 050)	(4 575)
Всего, основные средства		**7 150**	**5 625**	**4 100**	**2 575**
Всего, активы		**12890**	**6 725**	**5 981**	**7 991**
Пассивы:					
Овердрафт	2 000		2 000		
Срочная банковская ссуда	3 640		3 590	1 590	
Всего, пассивы		**5 640**	**5 590**	**1 590**	
Собственные средства					
Капитал, начало периода		5 000	7 250	1 135	4 391
Добавить: вклад Управления по развитию аборигенного бизнеса		2 250	1 110		
Добавить: чистая прибыль			(7 225)	3 256	3 600
Капитал, конец периода		7 250	1 135	4 391	7 991
Всего, пассивы и собственные средства		**12890**	**6 725**	**5 981**	**7 991**

Таблица 4

Компания Первых Народов по предоставлению бухгалтерских услуг

Отчет об изменениях в финансовом положении
(тыс. кан. долл.)

Создание компании	Первый год	Второй год	Третий год
Денежные средства, полученные от деловых операций: Чистая прибыль	(7 225)	3 256	3 600
Добавить: износ	1 525	1 525	1 525
Предоплата (5 050)	5 050		
Уменьшение размера овердрафта		(2 000)	
Капитальные затраты (7 150)			
Изменения, касающиеся финансирования: Поступления, собственные средства 5 000			
Вклад Управления по развитию аборигенного бизнеса 2 250	1 110		
Срочная банковская ссуда 3 640	(50)	(2 000)	(1 590)
Чистые изменения (1 310)	**410**	**781**	**3 535**
Наличность, начало периода 2 000	**690**	**1 100**	**1 881**
Наличность, конец периода 690	**1 100**	**1 881**	**5 416**

Примечания к финансовым отчетам

Доходы

Первый год. Прогнозируемое количество часов, предъявляемых к оплате, составит 845 часов на общую сумму 42 тыс. 250 кан. долларов. При этом количество часов, предъявляемых к оплате, увеличится с 35 часов в первый месяц работы компании (октябрь) до 80 часов к началу шестого месяца.

Следует также отметить, что доход прогнозировался исходя из ставки 50 долларов в час. В результате проведенных опросов выяснилось, что эта ставка является приемлемой для больших компаний. В течение второго и третьего года размер доходов планируется увеличить соответственно до 50 тыс. и 55 тыс. кан. долларов. Следует еще раз отметить, что эти оценки считаются консервативными с учетом стратегии ценообразования и реалий, существующих на рынке.

Расходы

Размер заработной платы владельца компании определяется потребностями г-жи Маккензи в денежных средствах и составляет 3 тыс. кан. долларов в месяц. Г-жа Маккензи будет также оплачивать план страхования жизни / страхования на случай потери трудоспособности. Расходы на страхование учитывались при расчетах и будут оплачиваться из ее заработной платы.

На третий год своего существования компания наймет на неполный рабочий день делопроизводителя/секретаря приемной, которому планируется платить 15 долларов в час. Общая сумма этих расходов составит 4 тыс. кан. долл. в год.

Расходы на телефонную связь включают оплату телефонной системы с двумя линиями связи и оплату разговоров по сотовому телефону г-жи Маккензи. Оценка этих расходов достаточно точная и основывается на фактических расходах на телефонную связь в предыдущие годы. Как свидетельствует практика, фактические ежемесячные расходы на телефонную связь составляют около 300 долларов.

Будет осуществлено страхование имущества, помещений и ответственности перед третьими лицами. При оформлении страхового полиса будет уплачено 50 долларов. Затем в течение последующих 11 месяцев будет выплачиваться страховой взнос в размере 50 долларов в месяц.

Маркетинг. С учетом анализа расходов на оплату обедов с клиентами, пожертвований, спонсорства различных мероприятий, участия в работе конференций и т. д. в течение первого года на маркетинг планируется израсходовать 1 тыс. 850 кан. долларов. Кроме того, важное значение в первый год существования компании будет иметь более активное участие в мероприятиях, организуемых Первыми Народами – индейскими племенами и общинами. В течение второго года расходы на маркетинг планируется сократить до 1 тыс. кан. долларов.

Ожидается, что транспортные расходы и расходы, связанные с эксплуатацией автомобиля, будут весьма значительны, что диктуется необходимостью встречаться с клиентами в разных районах Южного Онтарио. Однако в большинстве случаев эти расходы будут включаться в счета, выставляемые клиентам, и будут компенсироваться клиентами. Номинальный бюджет в размере 200 долларов в месяц позволит оплатить все расходы, связанные с эксплуатацией автомобиля.

Г-жа Маккензи достигла договоренность с Банком Монреаля о предоставлении ей срочной банковской ссуды в размере 3 тыс. 640 кан. долларов на покрытие капитальных затрат и овердрафта в размере 2 тыс. кан. долларов для использования, в случае необходимости, в качестве оборотного капитала. Ссуда была предоставлена по льготной процентной ставке, равной базисной ставке плюс 3%, которая в настоящее время составляет 8,25%. Доход от процентов по активному сальдо прогнозируется в размере 2% годовых. Г-жа Маккензи будет оставлять на счетах средства, которых будет достаточно для того, чтобы покрыть текущие расходы компании в течение трех месяцев. Дополнительные избыточные средства будут переводиться на сберегательный счет с выгодной процентной ставкой.

Прогнозирование амортизации осуществлялось на основе равномерного списания компьютерного оборудования и программного обеспечения в течение четырех лет, а конторского оборудования – в течение десяти лет.

При расчетах текущих расходов предусмотрено их ежегодное увеличение с поправкой на инфляцию.

6. Приложения

В данном списке указаны в качестве примеров некоторые приложения, которые следует включить в бизнес-план для того, чтобы представить наиболее полную информацию.

(i) Краткая автобиография владельца компании. В этом документе приводится подробная информация, касающаяся образования и послужного списка владельца компании. Кроме того, в нем говорится об участии владельца компании в мероприятиях, непосредственно связанных с деятельностью создаваемой компании. Например, здесь можно сказать о добровольной работе в соответствующих некоммерческих организациях, действующих в общинах.

(ii) Документ, подтверждающий наличие собственных денежных средств. В этом документе указывается сумма, которую владелец компании вкладывает в свою компанию. Обычно таким документом является копия выписки с банковского счета.

(iii) Рекомендации. Такие рекомендательные письма могут быть представлены бывшими работодателями владельца компании с целью описать деловые качества владельца компании. Они могут быть также представлены той общиной, где планируется открыть компанию, с указанием потребности в услугах, которые будет предоставлять эта компания.

(iv) Копии контрактов или писем о намерении. Если владелец компании уже определил своих клиентов или покупателей, будет полезно просить их представить письма с указанием намерения пользоваться услугами компании в будущем.

(v) Письма, подтверждающие наличие других источников финансирования. Если владелец компании уже договорился о займе (займах) из других источников, требуется письмо от соответствующего финансового учреждения.

(vi) Затраты, связанные с открытием новой компании и план маркетинга (расчетные оценки и предлагаемые цены). В этом документе указываются расценки поставщиков на закупаемое оборудование, на бланки компании, визитные карточки и т. д.